

Hege Sols Sportifs :

utilisateur et concepteur de machines depuis 3 générations

Hege Sols Sportifs développe ses activités sur 2 axes : la prestation de services et, depuis quelques années, le développement et la vente de machines dédiées aux terrains de sports. La société Hege est en effet devenue un fabricant français de machines efficaces et de qualité qui offrent de réelles solutions dans l'entretien des gazons.

Denis Hege et son frère ont créé l'entreprise éponyme en 1991. " Il s'agissait en fait de la reprise de l'entreprise de pépinière/paysage de notre père, que nous avons fait évoluer pour nous spécialiser dans le domaine du terrain de sports. A l'époque c'était un pari osé, et pour pouvoir investir dans un procédé de rénovation de terrains de sports, notre père nous a fait confiance et a cru en nous. Afin d'obtenir les prêts nécessaires à la réalisation de nos projets, il a été jusqu'à hypothéquer sa maison !" précise Denis Hege. Aujourd'hui l'entreprise familiale compte 11 personnes réparties sur 2 structures, pour un chiffre d'affaires de 1,5 million d'euros.

Prestation de services et fabrication : la force de la société

La société Hege spécialisée dans le domaine du terrain de sports, a développé deux activités. La prestation de service d'une part, et la fabrication / vente de machines dédiées à l'entretien des sols sportifs d'autre part.

- "Notre objectif est de proposer des machines qui soient avant tout efficaces, polyvalentes, simples à régler et design, et cerise sur le gâteau de "fabrication française" ! Notre savoir-faire et l'expérience du terrain sont des atouts déterminants pour réaliser des

machines qui répondent parfaitement aux problématiques rencontrées.

- Ainsi, les machines que nous vendons ont été testées et validées en amont dans le cadre de notre activité de prestation de service" indique Denis Hege ;
- de même, pour la prestation de services, l'atout majeur de la société est son parc de machines spécifiques. Il a été élaboré en partie en interne, et est en perpétuelle évolution grâce aux moyens investis dans l'innovation. "Cela nous permet d'être précis et rapide dans l'exécution des chantiers" précise Denis Hege.



A titre d'exemple, un prototype polyvalent, ici en mode "nivellement laser".



"C'est la passion et la satisfaction du travail soigné qui ont permis d'aboutir au succès familial que connaît aujourd'hui notre entreprise" indique Denis Hege.

Les valeurs d'une entreprise familiale

"Il existe une règle d'or : 'faites aux autres ce que vous voudriez que l'on vous fasse'. Cette règle fait notre force au sein de notre équipe, elle est également la base dans nos rapports avec nos clients, nos fournisseurs et même nos concurrents. Par ailleurs, la transmission du savoir-faire est réalisée d'une génération à l'autre et la troisième génération est impliquée depuis plusieurs années déjà. Elle continue à se former et amène une nouvelle dynamique au sein de l'entreprise" précise fièrement Denis Hege.

Des prestations de services de plus en plus techniques

"Les exigences du milieu sportif, les aléas de la météo, la concentration des travaux durant les trêves, l'évolution de la réglementation (comme le zéro phyto)... sont autant de paramètres qui nous obligent à nous remettre continuellement en question pour garder notre performance" explique Denis Hege. La société est en effet capable de fournir un travail de qualité dans des délais serrés, et ce grâce à ses machines spécifiques. "Actuellement, nos chantiers se situent dans le quart Nord-Est de la France ainsi qu'au Luxembourg et en Allemagne. Mais pour certains



"Le Joker est l'une des machines phares que nous commercialisons pour l'entretien des terrains" précise Denis Hege.

projets spécifiques, il nous arrive de travailler au niveau national" indique Denis Hege.

L'innovation au cœur de la stratégie

En ce qui concerne la vente de machines, d'importants investissements sont réalisés en R&D pour élaborer des outils répondant au marché des terrains de sports en perpétuelle évolution. "L'innovation est au cœur de notre stratégie, nous y consacrons 10 % de notre chiffre d'affaires ! Nous travaillons actuellement d'arrache-pied pour finaliser un projet qui nous tient à cœur, pour le désherbage des petites et moyennes surfaces, avec un porte-outil électrique. Nous espérons pouvoir le proposer à la vente cette année, mais le défi est de taille" ajoute Denis Hege.

Le marché de la vente de machines est essentiellement français, mais il se développe progressivement à l'échelle européenne. En effet, la société souhaite développer son rayon d'action aux pays européens comme la Belgique ou le Royaume-Uni.

"Le marché du sol sportif est vaste et il y a encore beaucoup d'innovations à réaliser et de défis à relever sur ce marché-là" poursuit Denis Hege.

Nouveautés et objectifs pour 2018

"Cette année, nous cherchons à faire connaître nos machines d'entretien sur le plan national, comme le Joker, un peigne à gazon et désherbeur mécanique polyvalent. Nous avons également développé un râtelier mécanique unique en son genre pour l'entretien des sols équestres que nous proposons cette année à la vente" indique Denis Hege. "Notre objectif est de développer notre notoriété de constructeur de machines d'entretien des sols sportifs, et d'accélérer la conception de machines pour nos propres besoins en tant que prestataire de service" conclut Denis Hege.

HEGE SOLS SPORTIFS EN BREF

Création : 1991

Effectif : 11

CA : 1,5 MILLION d'euros

Siège : Wissembourg

Fabrication : française